

# PERSPECTIVA DEL NEGOCIO MARÍTIMO PARA LA PRÓXIMA DÉCADA

Jaime Rodrigo de Larrucea

(Artículo publicado en: *Annuario del transporte*. Bilbao 2000 P. 162-163. ISBN: 84-923393-1)

La liberalización del cabotaje respecto del tráfico de mercancías para el 1 de enero de 1999, va a implicar diversas consecuencias sobre uno de los ejes tradicionales del negocio marítimo en España: el tráfico de regulares o cabotaje de línea regular. Resulta una realidad conocida que nuestra actividad naviera se ha centrado, de manera prácticamente exclusiva en estas dos últimas décadas en el citado tráfico, y respecto del transporte marítimo internacional, en el ámbito de los productos estratégicos, al amparo del esquema del Código UNCTAD de Conferencias Marítimas. Siendo uno de los más aspectos más importantes la liberalización del cabotaje, no constituye sin embargo la única variable previsible en el ámbito del negocio marítimo de nuestro país. La implantación efectiva de la multimodalidad operativa y de la logística como técnica instrumental implican importantes cambios respecto de nuestros clásicos esquemas de negocio marítimo.

El propósito del presente artículo radica en vislumbrar en el momento presente las principales líneas del negocio marítimo para la próxima década: planteamiento finalista que conlleva la descripción de las circunstancias más importantes hasta el momento presente y la recreación de hipótesis en una labor de prospectiva, no exenta de riesgos y que responde exclusivamente a una reflexión personal del autor.

En esencia por lo que hace referencia a nuestro ámbito nacional, la liberalización del cabotaje y la reordenación del tráfico de regulares en nuestro país, supone el principal cambio para nuestros operadores: la escasa dimensión de los mismos plantea de forma ineludible esquemas de colaboración, que más allá de los tradicionales y poco realistas acuerdos tarifarios, se van a concretar en la prestación de servicios conjuntos a través de la fórmula de “*pool money*” y otros esquemas de operativa conjunta del buque. La aparición de grandes operadores ( *Mediterranean Shipping Co.* anuncia para el próximo año su servicio con Canarias), la previsible bajada de fletes en los citados tráficos derivada de la evolución de los fletes en el mercado internacional y del exceso de oferta de bodega con la incorporación de nuevas unidades (portacontenedores de 1.000 TEUS) para las principales navieras, hacen prever con una dosis suficiente de realismo un importante cambio estructural en nuestras compañías navieras. El control del gasto, que tradicionalmente se ha centrado en la explotación del buque, va a extenderse a todos los departamentos de la empresa naviera determinando estructuras más pequeñas de gran flexibilidad y agilidad.

Mención aparte merece el capítulo de la operativa del buque, uno de los aspectos más importantes de la explotación naviera, y que determina en sí mismo el principal cambio morfológico de nuestros navieros: su conversión en grupos portuarios ( ver en tal sentido el cambio operado últimamente por CONTENEMAR entre otros) y una vinculación de geometría abierta con la empresa naviera (alianzas con las grandes navieras internacionales: SEA-LAND, MAERSK, HANJIN, SENATOR, EVERGREEN, etc. o la aparición y consolidación de gestores náuticos (operadores de buques) que operan a través de sociedades “*off-Shore*” para cada buque (SPC –*Single Purpose Company*) y recurriendo a todas las fórmulas contractuales de explotación del buque. La aparición y el establecimiento de

nuevas terminales, tanto en el tráfico de contenedores, como en convencional o el de productos especiales, creadas en numerosas ocasiones con la complicidad o cuando menos con la simpatía de las Autoridades Portuarias, no parece responder en todos los casos a un análisis profundo del tráfico y a un conocimiento serio del negocio. El vínculo auténtico (“*genuine link*”) entre la actividad naviera y el negocio portuario, requiere una conexión conceptual mucho más amplia que la mera prestación de servicios que presta una terminal a un buque. Tal planteamiento unido a las importantes inversiones a realizar, la necesidad de estructuras muy cualificadas, una calidad de gestión de primer nivel, hacen no compartir al autor el exceso de optimismo empresarial que pesa sobre las mismas.

Por otra parte y desde la visión más estricta de explotación naviera, los operadores van a disponer de un mayor y más amplio acceso a la utilización de buques derivado de un mercado común, junto el acceso al Registro Especial Canario (REBECA) de la mayor parte de nuestros tráficos (resulta inminente el acceso de la navegación regular de cabotaje al mismo) permite pronosticar con cierta solidez un aumento de flota. En igual sentido el establecimiento del Fondo de Garantía para la Construcción Naval puede contribuir de manera estimable a un repunte en la construcción naval en nuestro país. Desde otra perspectiva el establecimiento y desarrollo del ISM (“*International Safety Management*”), unido a otras normativas de carácter técnico van a contribuir a incrementar los niveles de seguridad marítima y de manera indirecta van a seleccionar el mercado de operadores, en atención a unos mayores estándares de exigencia técnica.

Otro de los campos donde resulta previsible una mayor innovación es en el de la comercialización de los servicios de transporte marítimos. Los tradicionales agentes, que sólo recientemente han obtenido una configuración jurídica aceptable (de manera particular a través de la Ley de Agencia de 1992 y la nueva redacción dada al arte. 73 de la nueva edición de la Ley de Puertos y Marina Mercante), se van a ver envueltos en procesos de concentración paralelos a los de sus principales; tal situación iniciada en el momento presente, que conlleva a una disminución en el número de los mismos, se va a acelerar de manera acusada en la próxima década. No constituye ésta sin embargo la nota más distintiva en la evolución de tales figuras. La principal innovación va a radicar en la prestación de nuevos servicios complementarios a los usuarios, de manera destacada la prestación de servicios logísticos y su reconversión en operadores logísticos en unos casos, y en otros en atención a la magnitud del agente, la concertación de tales servicios con operadores independientes. La tendencia al outsourcing de nuestras empresas industriales va a requerir servicios de logística sectorial y especializada, que en ciertos ámbitos va a ser satisfecha por agentes o transitarios con funciones de operador logístico. Tanto los agentes como los transitarios van a ver superado el estrecho marco de meros intermediarios, para incidir más en su configuración como operadores especializados.

La aparición de los NVOCC’s (que obtienen su institucionalización legal a partir de la U.S. Shipping Act de 1984) en nuestro mercado durante la presente década, va a contemplar en los próximos años un gran desarrollo como transitarios marítimos, constituyendo el principal cliente de nuestras líneas navieras, de manera acusada en el mercado del contenedor. El empleo del slot charter o alquiler de espacios (*Box hire*), contrato o técnica ya empleada en nuestro mercado en los supuestos de servicios conjuntos, constituirá el objeto principal de tales figuras, que a través del movimiento de grandes volúmenes condicionarán de manera efectiva la política comercial de nuestros operadores marítimos.

En conclusión cabe afirmar, para la próxima década, el desarrollo e institucionalización de la multimodalidad que ha desplazado el buque como sujeto central del negocio marítimo,

por la carga como elemento fundamental del transporte integral. Este planteamiento revela la inadecuación de parte de nuestras navieras y su obligada transformación en operadores de transporte multimodal. Por otra parte la globalización de los tráficos determinará modelos financieros de economía de escala, con previsibles bajadas generalizadas de fletes y tarifas, al tiempo que la multimodalidad exige grandes inversiones. La paradoja entre las anteriores claves se resuelve a partir de modelos de concentración empresarial en los que se producirá la aparición del gran capital: banco, financieras, grandes empresas constructoras, etc. Este nuevo marco no sólo va a condicionar la dimensión de los armadores, sino también de los agentes y demás intermediarios que participan del negocio marítimo.

Hemos dejado para el final, de una manera deliberada, la prospectiva del papel de los puertos. Probablemente extrañe la inclusión de los mismos en una visión de conjunto sobre el negocio marítimo en la próxima década, dos razonamientos hacen ineludible sin embargo su tratamiento. En primer lugar la influencia determinante que ejercen sobre el negocio marítimo en sí mismo, de manera particular en sus costes: tarifas portuarias, estiba, etc. En segundo lugar su consideración empresarial, que no ha hecho más que comenzar, a partir de la transferencia de su gestión y la introducción limitada de la competencia entre los mismos. Sin embargo más allá de los argumentos expuestos, que en sí mismos justifican sobradamente su inclusión en la presente reflexión, existe una razón de orden más conceptual: el convencimiento de que en la actualidad el puerto es un agente activo en el comercio y sistema de transportes mundial ( ver en tal sentido la inclusión por la Comisión de la CEE Dec.1692/96/EC de los puertos en la *Trans-European Transport Network* y la previsión de una red (TEN) integrada de infraestructuras del transporte para el año 2010).

La transformación del puerto como centro de transporte en plataforma logística, superado el silogismo –el barco trae la carga por el de la carga trae el barco- va a implicar una fuerte transformación de nuestras estructuras portuarias, que sólo de manera aislada y forzosamente tímida han emprendido una reflexión sobre la cuestión (como ejemplo de aplicación limitada: la creación y desarrollo de las ZAL (Zonas de Actividades Logísticas) no ha hecho más que empezar). En cualquier caso el ámbito del debate sobre la identidad y concepto de nuestros puertos, más allá de las discusiones sobre ámbitos competenciales ( en tal sentido la última reforma de la Ley, diciembre 1997, no ha manifestado ninguna preocupación conceptual, limitándose a la transferencia de gestión) se debe enmarcar en el proceso de reflexión más general, iniciado por la CEE a través del Libro Verde de Política Portuaria, que constituye un punto de partida en la labor sobre conceptualización de las infraestructuras portuarias. No parece atrevido, sin embargo, reivindicar, en el ámbito de nuestro país, el papel de foro o de coordinador de las citadas reflexiones para el ente PUERTOS DEL ESTADO en su nueva formulación. La ordenación del citado proceso de transformación de nuestros puertos, a través de la elaboración de recomendaciones de gran calidad técnica y de solvencia contrastada, constituye más allá de limitados aspectos financieros, la nueva identidad del ente.

No parece conveniente finalizar la presente reflexión, sin hacer referencia aunque sea genérica a la evolución de los servicios portuarios, ninguno de ellos resulta más representativo e importante que el servicio de estiba, tanto desde la perspectiva de los operadores como de la parte social. La tradicional configuración en nuestro país, del mismo como servicio público a partir del R.D. 23 de mayo de 1986 ha planteado un equilibrio en principio razonable entre empresas y trabajadores sobre dos factores clave: la exclusividad de las partes implicadas y el desplazamiento de los costes del citado servicio. La integración de nuestros puertos en la red europea, más allá de otras lecturas posibles: competitividad, otros modelos (una visión panorámica puede encontrarse en el documento de UNCTAD

*“Los principios de la gestión y organización modernas de los puertos”* (TD/B/C.4/A.C.7/13-1992) etc., hacen previsibles ciertas disfunciones para nuestros puertos, sin que la única solución a los mismos pueda radicar en “*exportar*” el modelo español a toda la comunidad portuaria mundial (ver en tal sentido la filosofía y alcance del I Congreso de Estiba celebrado este año en Las Palmas). La importancia del elemento social en la comunidad portuaria y las virtudes innegables de nuestro modelo de estiba deben ser conservadas en el proceso de reforma que requiere un análisis más profundo del servicio de la estiba, estudio que forzosamente aparece más vinculado, desde una perspectiva objetiva, al de conceptualización de nuestros puertos, al que anteriormente hemos aludido, que a una solución convencional entre las partes (III Acuerdo Marco).